

Oscar Danilo Urbina Ramirez: La Historia de un Soñador

Cuenta él mismo, cuando tenía 16 años y todavía podía llamarse “muchacho”; Oscar, un joven soñador, ya había terminado el bachillerato, provenía de una familia modesta y sencilla y, a pesar del entorno, puso su mirada mas allá de donde podían observar sus ojos.

A esa edad, demostró su decisión por obtener lo que ansiaba. Como en muchas historias, Oscar tenía a su “Princesa”, una joven que gozaba de toda la atención de sus padres así como, de todo lo que le pudieran ofrecer por ser hija única. El poder superar o al menos igualar todas esas atenciones, fue parte de la motivación de Oscar a no dejarse ganar y, más bien, luchar para conquistarla.

Obtuvo su primer trabajo y, por dos años, fue ayudante en Telecomunicaciones, su función era montar centrales telefónicas, esta experiencia le valió para conocerse y darse cuenta que podía funcionar muy bien como vendedor. Así fue como llegó a una empresa Avícola, en donde trabajó como vendedor detallista y mayorista.

El trabajo era diario y sin descansos semanales. La rutina era muy cansada, y a pesar de eso, Oscar pasó 4 años con ese ritmo de trabajo, siempre con el ánimo de dar lo mejor en su desempeño.



Su familia lo alentaba a dejar ese ritmo de vida y a buscar otras opciones de trabajo, y además confiaban en que él podía llegar más lejos. Fue entonces, cuando decidió establecer su propio negocio de Taxi. Compró un vehículo y se afilió a una Cooperativa, su misma calidez para relacionarse con las personas hizo que tuviera un inicio muy prometedor y recuperara su inversión en menos de un año. “Como experiencia, fue muy bonito, y el negocio tampoco iba mal, pero siempre existe el peligro de encontrarse con personas que lo que buscan es perjudicarte; por esa razón dejé de manejar el vehículo y otra persona quedó a su cargo”, comenta Oscar.

Poco después de un año de estar en el negocio, vendió el taxi y compró un camión. Tenía como plan emprender en el negocio de Fletes, y así fue como llegó a Unilever, el 08 de Septiembre del 2003. Llegó con el propósito de cambiar la imagen tosca que muchas veces se le atribuye a los “camioneros”.

Se dedicó a dar una imagen distinta; además de hacer su trabajo, que era trasladar mercancía de la bodega hasta los clientes, Oscar implementó sus habilidades de vendedor y ofrecía buena atención y servicio a los clientes. Dos meses bastaron para que se enamorara de las marcas de Unilever; a pesar que era indirecto, el sentía suyas las marcas y siempre que podía, aprovechaba para ofrecerlas.

En ese momento se buscaba un transportista de mucha confianza para Promociones y como Oscar en tres meses supo mostrar que podía dar la milla extra, fue llamado para ocupar el puesto. “Yo veía algo más acentuado para mí” expresa. Siempre mostró su disposición y afán por dar siempre lo mejor de sí.

Estos son los siguientes escalones que subió:

- Promotor de Promociones (tercerizado) 4 meses
- Promotor de Cabecera (tercerizado) 6 meses
- Jefe de Merchandising (Unilever) 2 meses

Ya para esta etapa de su carrera dentro de Unilever, Oscar ya se había dado a conocer por su buen trabajo, conocía todas las rutas, aunque no fuera parte de sus funciones; y fue aquí cuando se presentó otra oportunidad para él.

Por falta de vendedores por una crisis en el departamento de ventas, hubo la necesidad de requerir de vendedores extranjeros en Nicaragua; y por la misma

razón, guías de rutas. Para esta tarea Oscar también fue elegido por todas las cualidades que había demostrado reunir; fungió como guía para la ruta de Matagalpa y, más que eso, fue también vendedor de esa ruta y ayudó a cumplir con el objetivo antes de finalizar el mes.

Esta experiencia fue la última prueba que Oscar superó para llegar hasta su posición actual. Fue muy bien recomendado por el vendedor extranjero para ocupar el puesto de vendedor. Tres días después fue llamado para firmar su contrato, y desde esa fecha se ha destacado por cumplir con la meta y siempre dar un poco más.

La Clave del Éxito:

“Establecerse metas y empeñarse siempre en hacer las cosas bien, viendo los obstáculos como retos para superar.”

Mi mensaje para el joven profesional es “El cumplir con tus tareas, empeñarse en dar la milla extra, ser honrado y ver el negocio como si fuera propio, esto te permitirá ser líder y mantenerte firme en el camino a cumplir tus metas”

Sin lugar a dudas esta es otra historia que te demuestra que todos tenemos la oportunidad de abrirnos camino y triunfar, si nos lo proponemos y contamos con la estrategia para lograrlo.

“El dar la milla extra es solo una frase que solo si existe un sueño puede dar frutos”.